

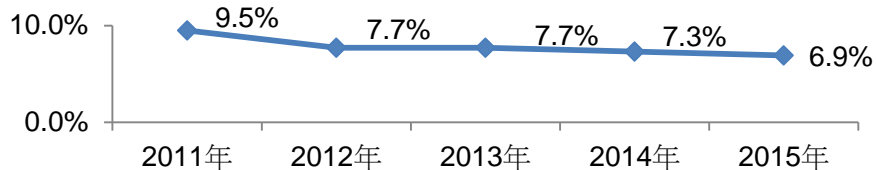
三一国际 2015年年度业绩报告



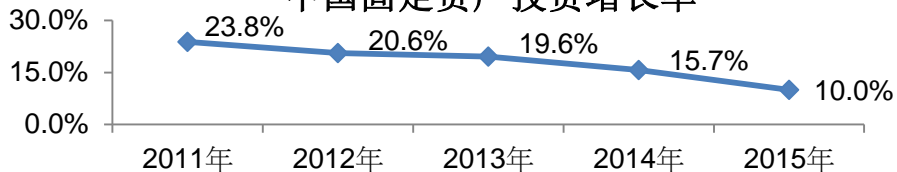
第一部分 2015年回顾

1、经济形势

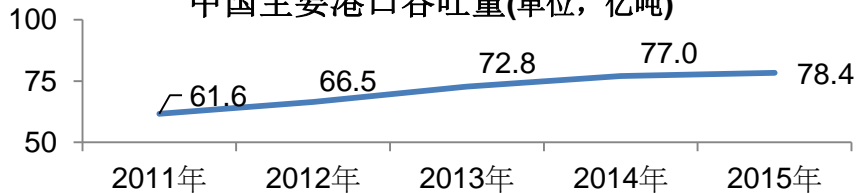
中国GDP增长率



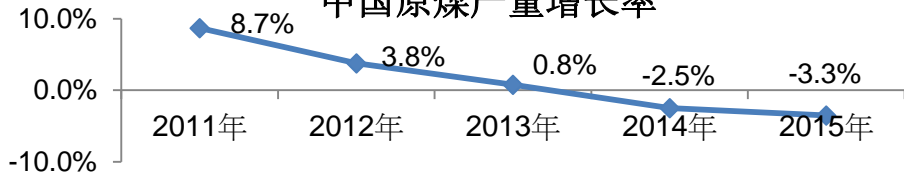
中国固定资产投资增长率



中国主要港口吞吐量(单位, 亿吨)



中国原煤产量增长率



(以上数据均来自国家统计局网站)

GDP

2015年，我国经济发展进入新常态，GDP增速下滑，经济运行面临较大的下行压力。

固定资产投资

受外需萎缩、内需低迷以及市场调整等因等影响，2015年我国固定资产投资增速跌势明显。

港口吞吐量

受进出口业务增速变缓因素影响，2015年中国主要港口吞吐量虽略有增加，但增速回落。

原煤产量

在经济增长放缓、产能过剩、国家调控等因素的影响下，2015年我国原煤产量持续降低。

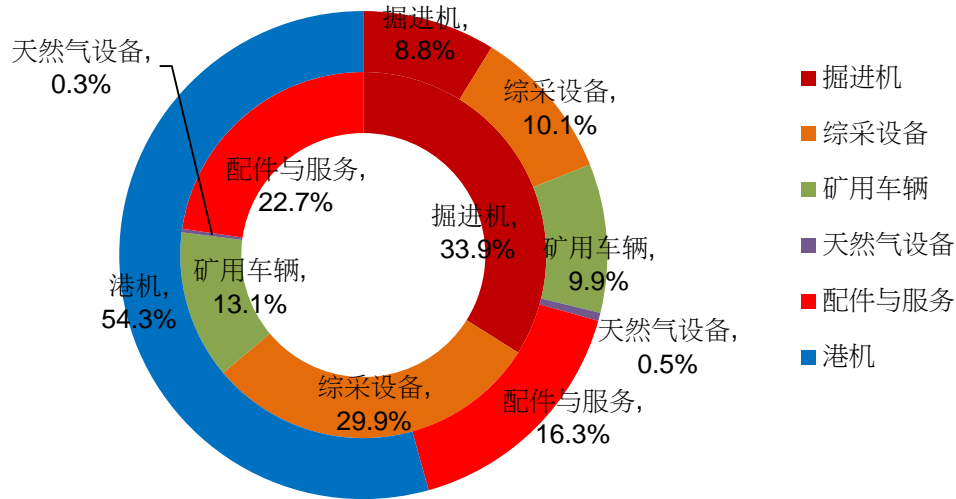
2、主要经营指标

序号	财务指标	2015FY	同比变化
1	销售收入（百万元）	2,201.8	+1.2%
2	毛利率（%）	28.6%	-4.0ppts
3	归属于母公司净利润（百万元）	18.1	-89.3%
4	剔除一次性项目后归属于母公司净利润（百万元）	18.1	+125.0%
5	每股收益(元)	0.01	-89.3%
6	经营性净现金流(百万元)	152.8	+65.6%

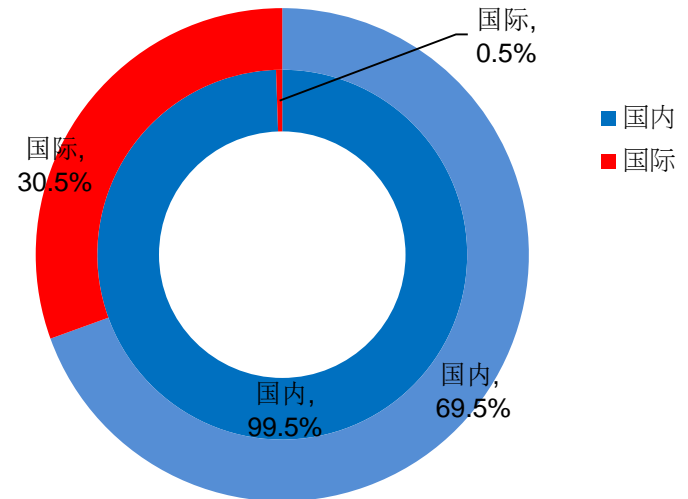
序号	财务指标	2015FY	同比变化
7	总资产(百万元)	11,331.2	-11.2%
8	资产负债率（%）	40.1%	-6.9ppts
9	净资产(百万元)	6,789.0	+0.4%

3、收入结构

销售收入产品构成对比



销售收入区域构成对比

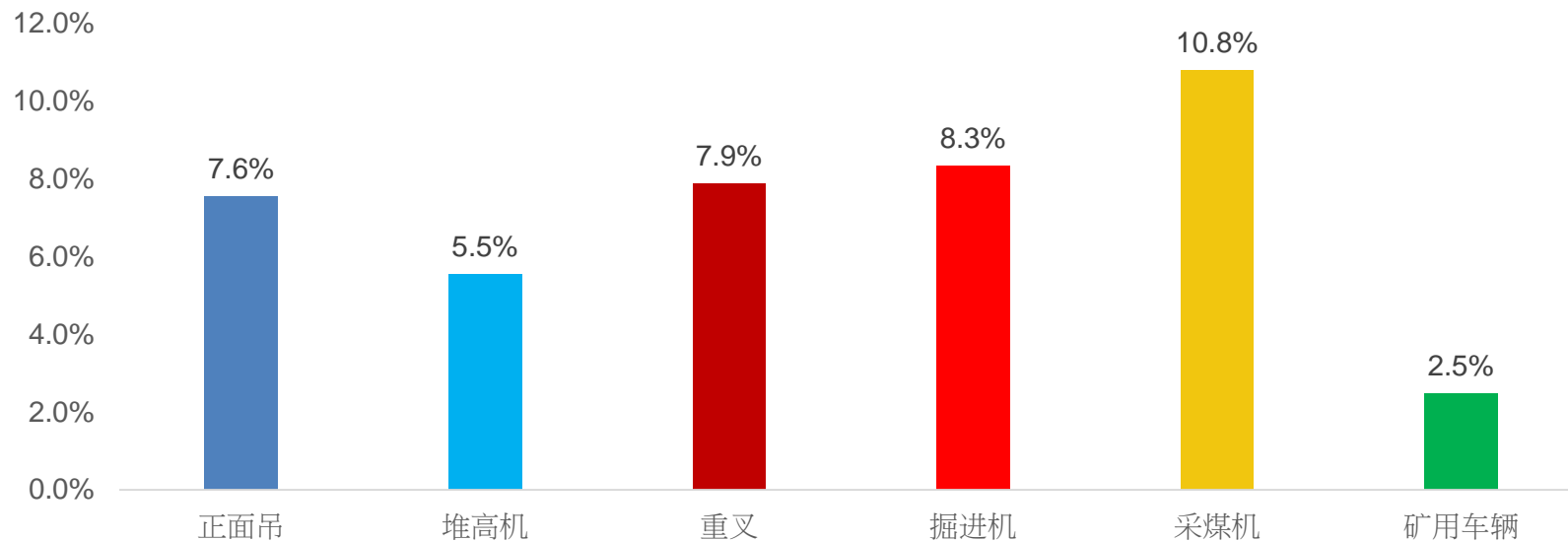


(注，大环代表2015年，小环代表2014年)

- 公司销售结构呈现多元化态势。2015年，港口机械销售收入 1,195.9 百万元，占比达54.3%，受行业经济持续调整影响，煤炭机械占比下降。目前，公司正大力开拓工程掘采产品市场，市场前景广阔。
- 公司国际销售迅猛增长。从最终使用设备的客户所在区域划分，来自国际客户的销售收入为 672.2百万元，占比达到30.5%。其中，港口机械为429.1百万元，占比为19.5%。矿用车辆为 209.8百万元，占比为9.5%。

4、成本控制

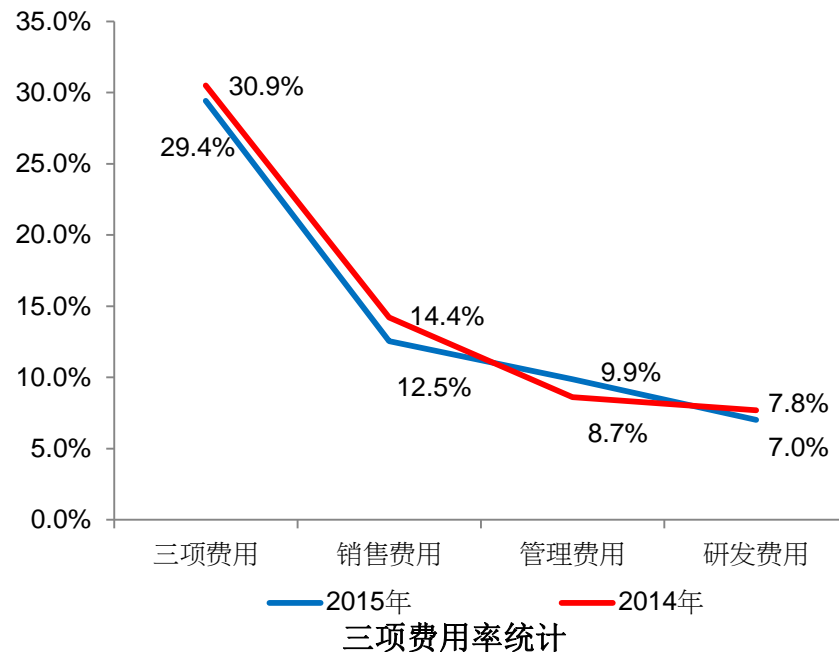
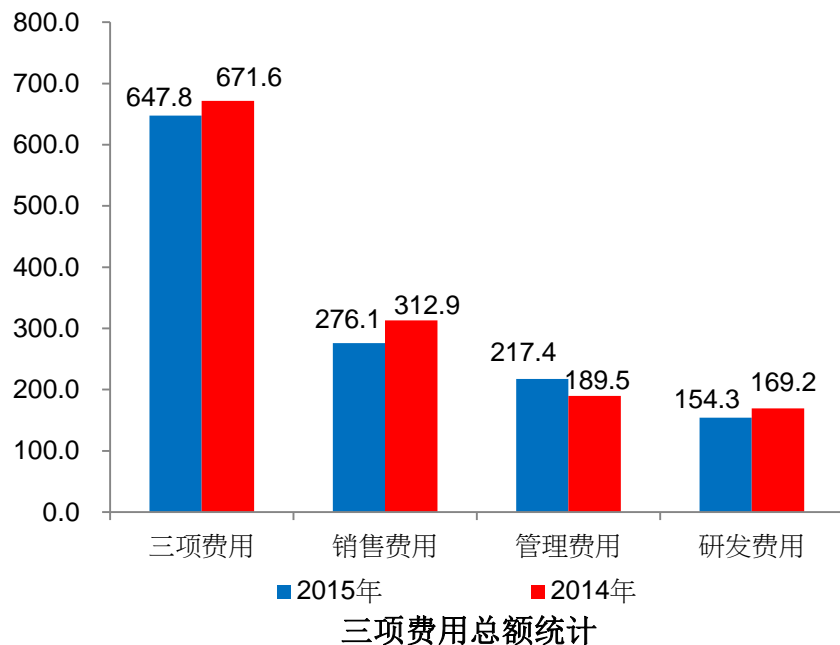
2015年产品成本降低水平统计



- 公司通过商务谈判，研发创新、工艺改善等措施，大力开展降成本工作。2015年，公司降成本工作取得显著效果，能源机械、流动港机产品成本降幅明显，产品盈利能力得到提升。
- 2015年，在市场价格有所下调的基础上，流动港机毛利率稳步提升，毛利率为38.6%，较上年增加3.0个百分点。2015年，矿用车辆毛利率较上年提高5.8个百分点。

5、费用控制

百万元人民币



- 公司按销售规模设定利润目标，倒逼费用率，合理配置资源，努力提升劳动生产率，严格控制各项费用。2015年，公司三项费用总额为647.8百万元，较上年同比减少23.8百万元，三项费用率为29.4%，较上年同比降低1.5个百分点。
- 公司管理费用为217.4百万元，较上年同比增加27.9百万元。主要是由于合并港机后，随着珠海港机新园区的投入使用，行政开支有所增加。

6、业务分部

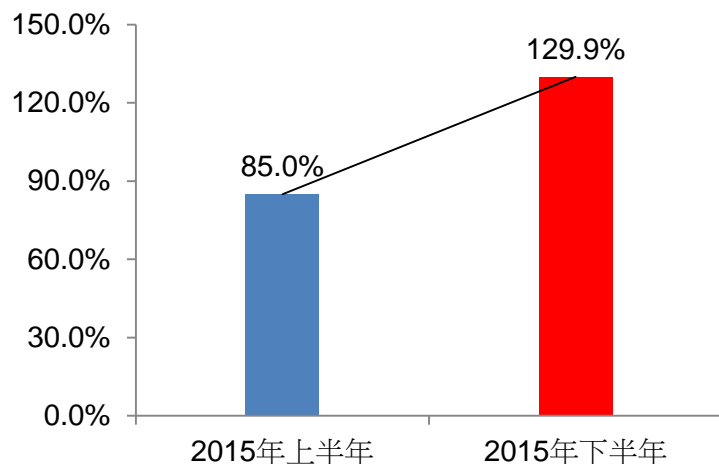


单位：百万元人民币

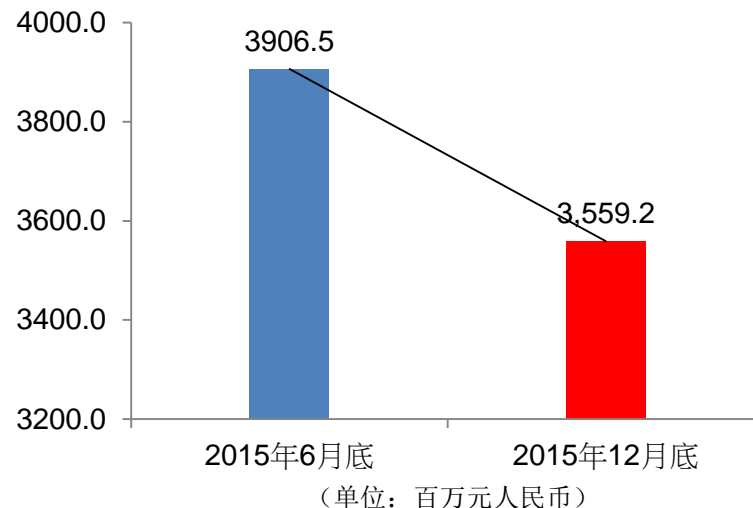
财务指标	能源装备板块	港口机械板块	其它未分配	合计
销售收入	1,005.9	1,195.9	-	2,201.8
总资产	5,176.0	4,451.2	1,704.0	11,331.2
总负债	607.4	3,561.8	373.0	4,542.2
净资产	4,568.6	889.4	1,331.0	6,789.0
盈利	-222.4	241.0	-	18.6
销售利润率	-22.1%	20.1%	-	0.8%
总资产收益率	-4.3%	5.4%	-	0.2%
净资产收益率	-4.9%	27.1%	-	0.3%

- 港口机械板块业务稳定增长，成为公司主要利润来源。2015年贡献净利润241.0百万元。
- 能源装备板块盈利能力下降，主要是由于煤炭行业持续调整，煤炭机械销量与价格均有所下降。同时，出于谨慎性的考虑，计提应收账款拨备144.1百万元。

销售回款率变动趋势



在外贷款原值变动趋势



- 下半年，公司加强在外贷款管理，按“五全原则”逐笔梳理贷款订单，制定催收策略；开展“阳光行动”，公司领导现场办公，参与策略制定，亲自上门催收；时时跟踪客户拜访情况，每天进行监控，每日更新在外贷款变动情况。
- 下半年，公司回款大幅提升，销售回款率为129.9%，较上半年上升44.9个百分点。
- 2015年底，公司在外贷款原值为3,559.2百万元，较同年6月底3,906.5百万元减少8.9%。

第二部分 2016年展望

1、宏观环境预测

中国“十三五”区域战略规划



长江经济带

建设长江经济带是我国“十三五”战略规划之一，其首要任务就是提升长江黄金水道的航运能力，这将直接推升港机的市场需求。

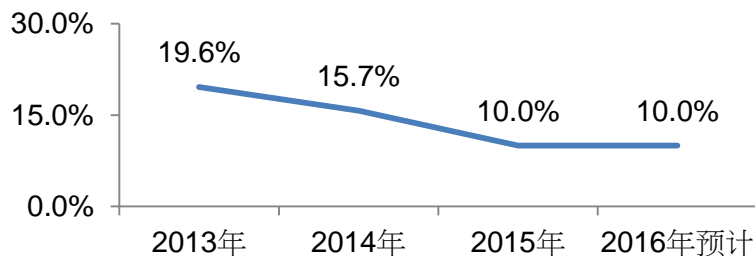
一带一路：共建“丝绸之路经济带”



一带一路

“一带一路”将为我国装备制造业创造良好的机遇和平台。随着“共建丝绸之路经济带”的实施，将为港口机械和煤炭机械的国际化迎来新一轮的黄金周期。

中国固定资产投资增长率



固定资产投资

中科院预测中心预测，2016年全年固定资产投资将保持平稳态势，增速大约为10.0%。

2、市场预测



流动港机

2016年是“十三五”的开局之年，“促投资、稳增长”是我国经济的主旋律。基于国家深化改革、GDP稳定增长的宏观背景，2016年我国港口货物吞吐量仍将稳定增长。同时，考虑到“一带一路”带来的有利影响以及公司国际市场的不断开拓，预计流动港机销售将呈现快速增长局面。

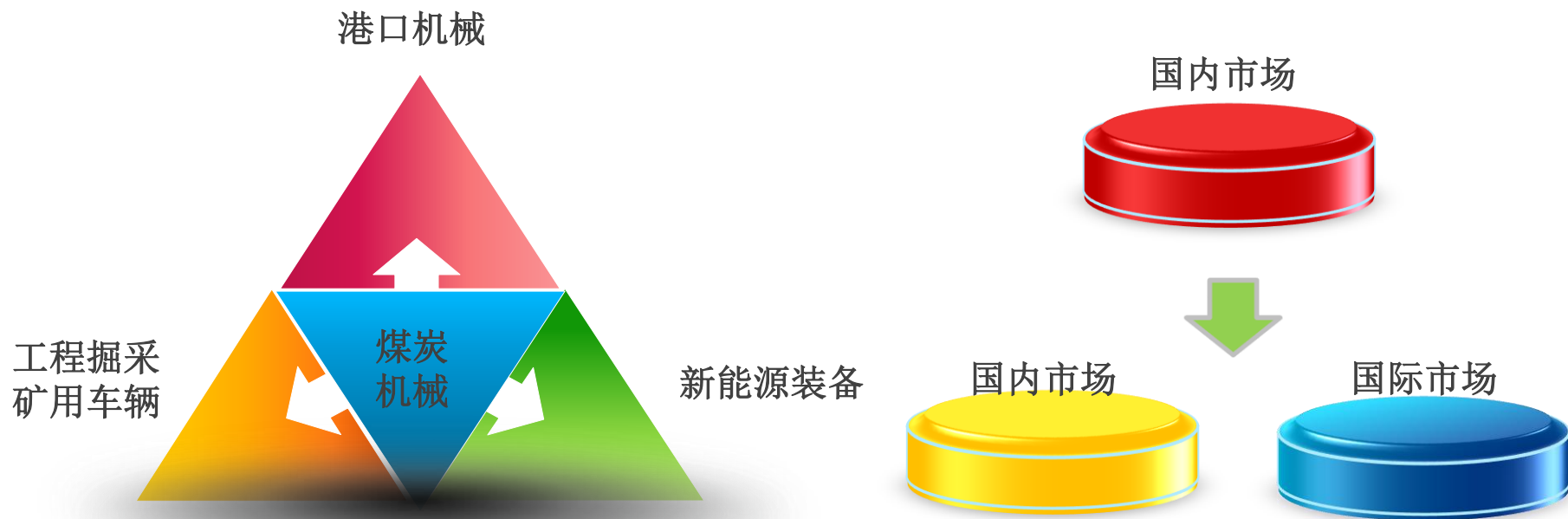
煤机

2016年，我国原煤产量预计仍呈现下降趋势。但为维持宏观经济的平稳增长，其产量仍将维持在36亿吨左右，煤机的市场需求不会大幅下滑，对配件和服务的需求也将保持一个合理区间。同时借势于煤炭企业技术与设备升级换代的有利时机，2016年煤机销售预计与上年基本持平。

工程掘采

2016年，我国固定资产投资平稳增长。伴随着国家“十三五”战略的逐步落实，一批重大工程项目包括隧道、地铁与水利工程建设的陆续开展，将为工程掘采产品提供良好的市场机遇。预计2016年工程掘采销售将大幅增长。

3、继续推进“双进战略”



- 2016年，公司将继续坚持“双进转型”战略，加大市场开拓。
- 在确保煤炭机械市场地位的基础上，大力发展港口机械与工程掘采等非煤机械，实现非煤机械销售额和市场占有率双提升，确保港口、非煤及煤炭机械协同发展，完成由单一能源机械板块扩展到港口机械、非煤机械产品领域的产业布局。
- 在保持国内市场地位的基础上，积极拓展“环非洲”与“一带一路”区域市场。

3.1、市场领域开拓

港口机械

继续集中优势资源，大力发展港口机械，加强港机营销能力，凭借优质的服务，维持小港机国内行业领先的市场地位。采取措施，集中力量实现大港机营销突破。把握大量港口设备更新换代、以小换大、自动化升级的机会，提供设备与成套解决方案，软件与硬件结合，增强市场竞争力，扩大市场份额。

煤机

稳定煤机市场价格，通过提升服务能力、进一步提升产品质量，稳定煤机销售。

非煤产品

集中优势资源，组建矿机、工程掘采、LNG设备专业营销团队，通过技术营销、市场推广、样板工程，扩大矿机、工程掘采、LNG设备的销售，实现销售额和市场占有率双提升。



3.2、国际市场开拓

印度战略

借助印度经济快速发展、对能源需求大幅增长的有利时机，深耕印度市场，实施印度战略，一方面推进港机、煤机在印度销售的快速增长，另一方面寻求战略合作，实现煤机富余产能转移，再造一个三一煤机。

环非洲市场

抓住环非洲国家大力发展海洋经济，加速港口建设的契机，大力拓展非洲市场。



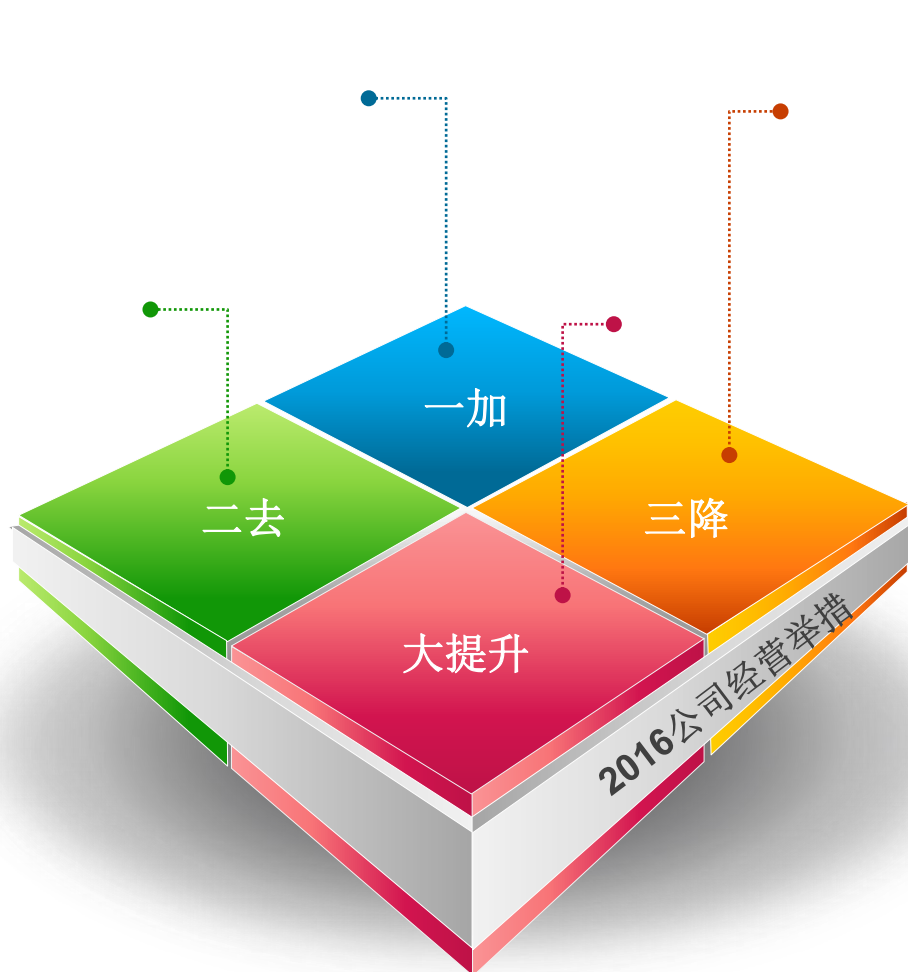
4、继续加强内部管理

- 工业4.0工厂
- 智能化升级
- 数字化设计

- 去库存
- 去产能

- 降成本
- 降费用
- 降在外货款

- 产品盈利能力
- 产品竞争力



2016年，公司将继续加强内部管理，采取“一加、二去、三降、四提升”的经营措施，控制成本费用，强化风险管控。

4.1、“一加”

工业4.0工厂

推进珠海产业园工业4.0工厂建设，将产品生产周期缩短20%，实现智能派工。

智能化升级

实施智能化升级，小港机设备手机管理APP达到上市推广条件，完成场桥2.0单机升级包调试。

数字化设计

实施数字化设计与真尺测量虚拟装配，2016年港机新开工项目100%实行数字化设计。



4.2、“二去”

去库存

通过以存促销，政策调整，降低成品库存；研发样机“一机一策”，降低研发存货；大宗物料“一宗一策”，降低材料库存。

去产能

重新规划产能、优化产能、节约费用。通过出租闲置厂房、研发辅楼、员工宿舍，盘活房屋资产。通过内部调剂、转让、投资印度等方式盘活闲置设备，消化富余产能。



4.3、“三降”

降成本

通过研发创新、工艺改善、商务谈判、提升产品质量等措施实现成本下降。

降费用

按销售规模设定利润目标，倒逼费用率，设立考核指标，层层分解，落实到人。通过整合各项资源，提升组织效率，降低行政费开支。通过做好产品定义，提高研发质量，强化试验验证，降低研发费用。通过合理配置营销与服务资源，取消低效或无效项目支出，降低营业费用。

降在外货款

按照“五全原则”，确定年度回款目标，分解到分公司及催收责任人，每日动态管理“一户一策全客户回款”，促进货款回笼。



4.4、“大提升”

盈利能力提升

通过实施成本控制，提升产品毛利率，通过加强内部管理，降低费用率，进一步提升产品盈利能力。

竞争能力提升

通过技术创新，提升产品差异化，通过工艺改善与制造水平提升，提高产品质量，通过发挥服务优势，增强品牌影响力，进一步提升产品竞争力。



5、励精图治，砥砺前行



2016年，我们所面临的经济环境依然复杂、多变，公司全体员工在董事会的带领下，必将团结一心，直面挑战，励精图治，追求卓越，用我们的勤劳和智慧，铸就三一国际更加美好的未来。

品质改变世界

IR Hotline: 86-24-89318000 89318111

IR E-mail: tanglin@sany.com.cn

Website: www.sanyhe.com.cn

Address: No.25, 16Kaifa Road, Shenyang Economic and Technological Development

Zone, Shenyang, Liaoning Province, PRC

**SANY HEAVY EQUIPMENT INTERNATIONAL
HOLDINGS COMPANY LIMITED**

部分产品附录



SANY HEAVY EQUIPMENT INTERNATIONAL HOLDINGS COMPANY LIMITED